

Kelas Bisnis Maju Bersama, Saatnya UMKM Naik Kelas Angkatan 7

T. Arief Pahlevi Pasha

STIE Persada Bunda Pekanbaru

**Corresponding author*

E-mail: tengkuarifpahlevi30@gmail.com

Article History:

Received: 2022-11-03

Revised: 2022-11-15

Accepted: 2022-11-26

Abstract: Kegiatan Kelas Bisnis Maju Bersama merupakan bentuk kolaborasi yang dilakukan oleh akademisi dan profesional. Kegiatan ini dilakukan dengan dasar masih kurangnya program kelas sejenis yang bersifat tatap muka. Permasalahan yang umumnya dialami oleh pegiat UMKM ini adalah tidak adanya tempat bertanya ataupun berdiskusi sekaligus mewartahi keluhan-keluhan yang dirasakan seputar operasional dari bisnis yang dijalankan. Kelas maju bersama diisi oleh profesional di bidangnya antara lain fundamental bisnis, manajemen keuangan, pemasaran digital dan manajemen karyawan. Kegiatan ini diikuti oleh 15 pegiat usaha UMKM yang unit usahanya berada di wilayah Provinsi Riau. Kelas dilakukan secara tatap muka langsung dengan durasi 1 bulan di setiap angkatannya

Keywords:

Kelas Bisnis, UMKM, Maju Bersama Pekanbaru

Pendahuluan

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu penggerak perekonomian rakyat yang sangat tangguh dan memberikan kontribusi signifikan yang sangat besar dan dekat dengan rakyat kecil (Hapsari, D.P, dan Hasanah A.N, 2017). Selain itu, UMKM merupakan salah satu bentuk usaha yang dapat bertahan dalam krisis ekonomi yang pernah terjadi di Indonesia dan merupakan salah satu fokus program pembangunan yang dicanangkan oleh pemerintah Indonesia untuk terus berkembang dan maju

Pandemi COVID-19 menyebabkan para pelaku usaha harus semakin kreatif dalam pengelolaan bisnis mereka. Hambatan-hambatan yang dirasakan selama masa pembatasan aktivitas yang diberlakukan oleh pemerintah harus dihadapi dengan pola pikir yang positif. Momentum COVID-19 banyak dimanfaatkan oleh para pelaku usaha sebagai titik balik evaluasi jalannya usaha yang sedang dilakukan. Semakin banyaknya program kelas bisnis yang berbasis daring membuka wawasan dari para pelaku bisnis untuk semakin mencari ilmu. Namun, metode

daring tidak dapat menjawab seluruh pertanyaan-pertanyaan maupun keinginan dari pelaku usaha untuk sekedar berdiskusi dikarenakan keterbatasan dari media online untuk memfasilitasi hal tersebut.

Tujuan dari Kelas Maju Bersama adalah untuk memfasilitasi para pegiat UMKM dalam menambah wawasan yang berkaitan dengan tumbuh kembang dari bisnis yang dijalankan. Selain itu, Kelas Maju Bersama ini juga diharapkan dapat menjadi kelompok belajar yang mempertemukan beragam latar belakang pelaku sekaligus jenis usaha sehingga diharapkan mampu untuk menciptakan kolaborasi-kolaborasi antar usaha. Kegiatan ini pertama sekali dilakukan pada tahun 2021 dan diikuti oleh 10 peserta yang berasal dari Provinsi Riau.

Pemateri yang dihadirkan oleh kelas Maju Bersama ini berasal dari profesional di berbagai bidang. Materi yang diberikan antara lain fundamental bisnis, manajemen keuangan, pemasaran digital serta manajemen karyawan. Keempat materi tersebut dipilih menjadi materi yang diajarkan dikarenakan keempatnya merupakan pilar utama dari usaha agar dapat untuk terus bertumbuh dan berkembang terutama di masa *new normal* ini.

Kota Pekanbaru merupakan pusat perekonomian Provinsi Riau. Perkembangan Kota Pekanbaru sampai saat ini menyebabkan semakin banyak unit usaha baru yang tumbuh (Pasha, 2022). Daya beli masyarakat Kota Pekanbaru yang cukup tinggi didukung juga dengan pola konsumsi yang semakin beragam menyebabkan Kota Pekanbaru memiliki masa depan yang cerah dari sisi bisnis.

Potensi Kota Pekanbaru yang baik tersebut, selayaknya harus dimanfaatkan dengan baik oleh para pelaku bisnis. Oleh karena itu lah, semakin banyak pelaku UMKM yang mulai sadar untuk terus meningkatkan kemampuan serta pengetahuan bisnis mereka agar tidak ketinggalan.

Metode

Kegiatan pengabdian ini menggunakan metode presentasi dan workshop. Pengabdian dilakukan oleh tim yang berisikan akademisi dan profesional di bidangnya. Secara ringkas metode yang digunakan dalam program Kelas Maju Bersama adalah: Metode Ceramah, peserta diberikan materi yang berkaitan dengan empat subjek yang telah ditentukan tadi. Metode ini sekaligus juga dilakukan untuk penyamaan persepsi dan pengetahuan dasar bagi para pelaku UMKM; Metode Tutorial, peserta diberikan pelatihan tentang cara menentukan strategi produk, strategi pemasaran, penentuan harga produk serta pembuatan dan implementasi dari sistem manajerial usahanya; Metode Diskusi, peserta diberikan kesempatan untuk mendiskusikan kondisi real usaha mereka masing-masing untuk kemudian dibahas secara bersama-sama dengan pemateri serta peserta lainnya.

Hasil

Pelaksanaan kegiatan kelas ini dilakukan secara tatap muka langsung. Kegiatan dilakukan di *Meeting Room Norma Café and Resto* di Jalan Muchtar Lutfhi Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. Peserta yang hadir berjumlah 15 pemilik usaha dengan latar belakang bisnis yang berbeda-beda. Latar belakang pendidikan peserta yang hadir berkisar antara SMA dan Sarjana dengan rentang usia peserta di 25 hingga 40 tahun. Pada kelas angkatan 7 ini, peserta didominasi oleh wanita dengan jumlah 11 peserta.

Kelas Maju Bersama dilaksanakan pada tanggal 6 September hingga 14 Oktober 2022. Pertemuan dilaksanakan 2 kali seminggu dengan durasi selama 4 jam setiap pertemuannya. Total pertemuan yang dilakukan adalah 8 kali pertemuan dengan rincian 2 kali pertemuan di setiap materinya. Format pertemuan seperti ini dilakukan agar para peserta dapat menyerap serta mempunyai waktu yang lebih luang untuk berdiskusi baik berkaitan langsung dengan materi, maupun pertanyaan-pertanyaan di seputar kondisi riil bisnis mereka.

Materi yang diberikan dikemas secara informal dan menggunakan bahasa sehari-hari agar para peserta dapat dengan cepat menyerap informasi yang diberikan. Program kelas ini dibuka dengan fundamental bisnis pada pertemuan 1 dan 2, dilanjutkan dengan materi pemanfaatan media sosial pada pertemuan 3 dan 4, manajemen keuangan untuk UMKM pada pertemuan 5 dan 6 serta ditutup dengan materi pengelolaan karyawan sekaligus evaluasi kegiatan dari peserta pada pertemuan 7 dan 8.

Meskipun peserta yang hadir sudah memiliki pengalaman dalam menjalankan usahanya, namun para peserta tetap antusias di dalam mengikuti program kelas ini hingga akhir. Hal tersebut didukung juga dengan banyaknya pertanyaan-pertanyaan yang dilontarkan oleh para peserta. Tidak jarang, durasi pertemuan menjadi semakin panjang untuk mengakomodir seluruh pertanyaan-pertanyaan tersebut.

Diskusi

Hasil yang diperoleh dari penyelenggaraan program kelas ini adalah pelaku UMKM menjadi lebih mengerti perihal pengelolaan bisnis mereka, lebih mengetahui identitas dari usaha yang dijalankan, dapat menentukan harga jual yang tepat sesuai dengan konsep bisnis masing-masing, mengerti cara memanfaatkan media sosial sebagai salah satu saluran dalam memperkenalkan bisnis mereka kepada masyarakat serta dapat mengetahui strategi pengelolaan karyawan terutama pada tipe karyawan yang pendidikannya tergolong rendah.

Materi pertama dari program kelas ini adalah fundamental bisnis. Pada materi ini, peserta diperkenalkan kepada konsep DNA bisnis. Dimana masing-masing usaha, meskipun bidangnya sama, memiliki DNA masing-masing. Sehingga, setiap

usaha memiliki karakteristik maupun strategi yang tidak dapat disamakan. Selain itu, konsep *market landscape* juga diberikan agar para pelaku UMKM ini mengerti kondisi dari pasar yang sedang atau akan mereka masuki. Menurut Kasali (2017), di masa disrupsi yang sedang dialami oleh dunia, pengetahuan mengenai fundamental bisnis menjadi suatu hal yang wajib untuk dikuasai. Memasuki era disrupsi yang sarat dengan kolaborasi, maka individualisme di dalam bisnis sudah menjadi hal yang tidak relevan. Maka sudah selayaknya perubahan paradigma bisnis sudah bergeser ke arah kolaborasi dan gotong royong. Maka untuk menghadapi itu semua, seluruh pelaku usaha wajib untuk mengerti identitas serta DNA dari bisnis masing-masing agar lebih focus kepada subjek-subjek yang relevan saja. Oleh karena itulah, materi fundamental bisnis menjadi materi pembuka dari program ini untuk membuka wawasan dari pada pelaku bisnis yang selama ini masih asing dengan konsep kolaborasi terutama di Kota Pekanbaru pada umumnya.

Materi kedua dari program ini adalah pemanfaatan sosial media dalam pengembangan UMKM. Seperti yang kita ketahui, sosial media sudah menjadi “dunia” kedua bagi masyarakat di masa sekarang ini. Maksudnya, seseorang memiliki kehidupan di dunia nyata dan dunia maya secara bersamaan. Semakin majunya teknologi menyebabkan persebaran informasi menjadi semakin cepat yang salah medium persebaran tersebut adalah media sosial. Instagram, tiktok dan *facebook* menjadi tiga besar sosial media yang paling banyak digunakan oleh masyarakat. Hal tersebut tentunya harus dimanfaatkan oleh pelaku UMKM untuk memperkenalkan bisnis mereka dengan biaya yang relatif lebih efisien namun efektif (Syahputro, 2020).

Pada materi ketiga, manajemen keuangan bagi perusahaan menjadi materi yang paling banyak menyedot perhatian dari peserta. Pada materi ini, diberikan edukasi dan tutorial mengenai cara penentuan harga produk serta laporan keuangan sederhana. Kesadaran akan manajemen keuangan diakui oleh para peserta masih sangat rendah. Padahal, manajemen keuangan perusahaan menjadi salah satu instrument penting dalam menentukan sehat atau tidaknya suatu usaha (Anwar, 2019). Menurut mereka, selama ini pemisahan antara keuangan perusahaan dan pribadi masih sulit untuk dilakukan karena kurangnya informasi tentang bagaimana cara penentuan hak pemilik dan hak perusahaan. Akibatnya, *cash flow* perusahaan mereka menjadi terganggu yang mengakibatkan kemampuan perusahaan untuk berkembang ataupun berinovasi sulit dilakukan. Pada materi penentuan harga jual produk, para peserta banyak yang tersadar pentingnya untuk menghitung faktor-faktor produksi secara akurat agar didapatkan keuntungan yang optimal.

Materi keempat yang diberikan adalah mengenai manajemen karyawan perusahaan. Pada materi ini, diajarkan tentang bagaimana cara menyatukan persepsi karyawan melalui visi dan misi perusahaan yang ditanamkan secara konsisten. Selain itu, bagaimana cara memotivasi karyawan serta strategi-strategi yang perlu dilakukan oleh pemilik usaha agar loyalitas dan kinerja pegawai terus

meningkat. Pada materi ini juga diajarkan tentang cara pembuatan sekaligus implementasi visi dan misi perusahaan.

Output yang didapatkan dari kegiatan kelas ini adalah para peserta mampu memahami keseluruhan materi yang diberikan dimulai dari fundamental bisnis, pemanfaatan sosial media sebagai sarana promosi, manajemen keuangan dan manajemen karyawan. Program kelas ini lebih dititikberatkan kepada pengenalan (*awareness*) kepada pelaku usaha. Indikator keberhasilan kegiatan ini adalah para peserta mampu untuk mengerti serta antusias pada setiap materi yang diberikan. Hal tersebut telah tercapai terbukti dengan banyaknya pertanyaan yang dilemparkan serta masukan dari peserta yang menginginkan durasi program ditambah lagi.

Kesimpulan

Kesimpulan dari hasil dan diskusi program ini adalah setelah menyelesaikan serangkaian materi yang diberikan, kegiatan kelas Maju Bersama berjalan dengan baik dan sesuai harapan. Hal tersebut terbukti dengan animo serta antusiasme peserta selama program berlangsung. Untuk program berikutnya perlu dibuatkan rangkaian kelas tersendiri berdasarkan keempat materi yang telah disampaikan pada program yang telah berlangsung ini agar para peserta mendapatkan informasi yang lebih mendalam dan komperhensif. Mengingat kelas pengenalan (*awareness*) tidak bisa untuk memasukkan unsur materi yang terlalu kompleks sebagai akibat keterbatasan waktu di masing-masing materinya.

Daftar Referensi

- Anwar, M. (2019). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan Perusahaan*. Kencana: Jakarta.
- Kasali, P. (2017). *Disruption*. PT. Gramedia Pustaka Utama: Jakarta.
- Syahputro, E. N. (2020). *Melejitkan Pemasaran UMKM Melalui Media Sosial. Caremedia Communication*: Gresik.
- Pasha, T. A. P. (2022). Persepsi dan Pemahaman Pelaku Usaha Terhadap Pentingnya Sistem Manajemen Keuangan pada UMKM di Kota Pekanbaru. *Jurnal Daya Saing*, 8(2), 204-213.